

Développer son efficacité commerciale avec les grands comptes



Commercial - Vente

Référence formation : 5-CL-VEGC - Durée : 3 jours

Objectifs

Développer une stratégie efficace pour vendre aux grands comptes
Apprendre à dresser un plan d'action et recueillir les informations pertinentes pour cerner les besoins spécifiques

Pré-requis

Bonne expérience de la vente

Contenu pédagogique

Définir votre stratégie grands comptes

- Comprendre le fonctionnement d'un grand compte
- Définir ce que sont des grands comptes
- Etablir les caractéristiques commun

Etre commercial grand compte

- Qualités intrinsèques et principales caractéristiques
- Démarche et rôle spécifique

Dresser la cartographie du compte

- Identifier les informations utiles à recueillir
- Optimiser la relation avec ses partenaires
- Cerner ses principaux compétiteurs

Identifier vos cibles

- Evaluer le potentiel du compte
- Identifier les " comptes vedettes "



XXL Formation

34 rue Raymond Aron
76130 Mont Saint Aignan

Tél : 02 35 12 25 55 – Fax : 02 35 12 25 56

N° siret : 485 050 611 00014 – N° d'agrément : 23.76.03752.76



- Quels sont les acteurs " apparents " ?
- Quels sont les acteurs " invisibles " ?

Comprendre les motivations d'achat

- Cerner les besoins spécifiques de l'entreprise
- Distinguer les deux types de besoins individuels
- Utiliser les déclencheurs d'achat

Identifier le rôle de votre interlocuteur et sa sphère de pouvoir

- Répertorier la situation des acteurs en présence
- Connaître le type de pouvoir dont ils disposent
- Appréhender leur comportement vis-à-vis de l'offre

Elaborer un plan d'action et rédiger une fiche d'analyse du compte

- Recueillir et regrouper les informations pertinentes
- Présenter la fiche d'analyse de compte

Construire un plan d'action

- Définir la stratégie de pénétration du compte
- Préparer les entretiens
- Connaître les éléments pouvant entraver vos actions
- Contourner les difficultés

Mener les actions sur le grand compte

- S'appuyer sur ses alliés
- Faire du lobbying sur le compte
- Définir des signaux d'alerte
- Rechercher et valider les informations

Méthodes pédagogiques	Présentation des concepts, démonstration, exécution, synthèse et exercices pratiques d'assimilation
Modalités pédagogiques	Présentiel - Distanciel - AFEST
Moyens pédagogiques	Formateur expert du domaine - 1 ordinateur, 1 support de cours version papier ou numérique, un bloc-note et un stylo par personne - vidéo projecteur - tableau blanc
Modalités d'évaluation	Positionnement préalable oral ou écrit - Evaluation formative tout au long de la



XXL Formation

34 rue Raymond Aron
76130 Mont Saint Aignan

Tél : 02 35 12 25 55 – Fax : 02 35 12 25 56

N° siret : 485 050 611 00014 – N° d'agrément : 23.76.03752.76



	formation - Evaluation sommative faite par le formateur ou à l'aide de la certification NULL : https://www.francecompetences.fr/recherche/NULL
Durée journée de formation	7h00
Public concerné	Salariés - Demandeur d'emploi - Reconversion professionnelle - Public en situation de handicap



XXL Formation

34 rue Raymond Aron
76130 Mont Saint Aignan

Tél : 02 35 12 25 55 – Fax : 02 35 12 25 56

N° siret : 485 050 611 00014 – N° d'agrément : 23.76.03752.76

